Grupo	Departamento	MÓDULO	CURSO
M2E	IMP	"MARKETING Y VENTA EN IMAGEN"	2º

OJETIVOS Y COMPETENCIAS ESENCIALES

- Reconocer las diferentes técnicas de ventas.
- Interpretar los procedimientos de tratamiento de quejas y reclamaciones del cliente.
- Programar acciones de seguimiento postventa.
- Identificar los recursos del marketing, publicidad y promoción de productos y servicios de imagen personal.
- Interpretar las tipologías del carácter y del rol del cliente.
- Seleccionar y aplicar técnicas de comunicación

CONTENIDOS

TEMA 1: CONCEPTOS BÁSICOS DEL MARKETING

TEMA 2: PRODUCTOS Y SERVICIOS EN IMAGEN PERSONAL

TEMA 3: DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

TEMA 4: LA COMUNICACIÓN

TEMA 5: LA PUBLICIDAD.

TEMA 6: LA PROMOCIÓN

TEMA 7: EL MERCHANDISING

TEMA 8: ESCAPARATISMO

ADAPTACIONES METODOLÓGICAS

Las actividades diseñadas en este módulo para este tercer trimestre serán globalizadas e integradoras, estarán adaptadas igualmente a los contenidos esenciales y orientadas a la consecución de las competencias imprescindibles, utilizando metodologías activas, para favorecer el aprendizaje significativo y la motivación del alumnado.

La presentación de tareas, trabajos y ejercicios durante el tercer trimestre se realizará utilizando el coreo electrónico, primordialmente el correo de la Junta de Castilla y León, o el correo personal. Cuando el docente lo considere conveniente se podrán utilizar para la realización y entrega de tareas, trabajos, actividades o exámenes las plataformas educativas (Teams, Moddle, Classroom, Forms, Kahoot, Socrative...)

Los exámenes planteados a través de las citadas plataformas podrán ser orales o escritos, y en el caso de ser exámenes orales se utilizarán plataformas que permitan la grabación de video. Las imágenes serán eliminadas automáticamente después de que termine el periodo de reclamaciones.

Dado que este módulo corresponde a segundo curso, y atendiendo y respondiendo a la normativa vigente, las actividades y tareas para la evaluación de la segunda ordinaria se basarán en:

- La recuperación de los aprendizajes trabajados y no adquiridos en los trimestres anteriores.

  La recuperación se llevará a cabo a través de diferentes actividades, las cuales los alumnos tendrán que presentar para poder superar el módulo. Se deberá seguir las instrucciones marcadas por el profesor, en cuanto a extensión y plazos de entrega, para la realización de las mismas Estas actividades consistirán en los siguientes:

  a) *Ejercicios prácticos:* Consistirán en trabajos prácticos y casos prácticos sobre los contenidos trabajados durante el curso. Estas actividades deberán ser entregadas antes de la realización del examen final en la fecha determinada por el profesor. Cada actividad se valora con una puntuación de 0 a 10. Para el cálculo de la nota correspondiente a las pruebas prácticas se calculará con la nota media de todas las actividades entregadas.

  b) *Ejercicio teórico*. Consistente en un examen final en el mes de junio, en el que se evaluarán todos los contenidos impartidos durante los trimestres anteriores. El examen podrá ser de forma escrita u oral y se llevará a cabo por las vías telemáticas mencionadas anteriormente. Si se determinase que el examen fuera oral se utilizarán plataformas que permitan la grabación de video. Las imágenes serán eliminadas automáticamente después de que termine el periodo de reclamaciones. En el caso de que la normativa permita realizar exámenes de forma presencial, el examen final se realizará de forma presencial.

  Las tareas, actividades, trabajos y exámenes serán comunicadas a los alumnos por uno o varios de los medios descritos anteriormente y con la antelación suficiente para garantizar la dedicación necesaria para su realización.

ADAPTACIÓN DE LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Los criterios de evaluación serán los marcados en la programación inicial del módulo.
Los criterios de calificación para obtener la nota final del módulo serán los siguientes:

- Prueba teórica (70%): la nota mínima necesaria para el cálculo de la nota final del módulo será de un 5.
- Pruebas prácticas (30%): Con respecto al cálculo de la nota final del módulo será necesario la presentación del 80% de las actividades.
- Actitud y trabajo (10%):
  - Implicación en la comunicación con el profesorado (5%)
  - Actitud hacia el trabajo (5%)

Para la superación del módulo, los alumnos deberán obtener una nota final igual o superior a 5.

Este es un RESUMEN de las adaptaciones a programaciones didácticas dirigido a los/as alumnos/as. Las programaciones completas están a disposición de los interesados para su consulta en la Jefatura de Estudios del Centro.